



Potencial PYME



www.toolsgroup.com



Su Logística -
Nuestro Mundo



LOGISTICS SYSTEMS & SOFTWARE



www.savoyelogistics.com



TPS
REIS ROBOTICS



WALTER
KÖRBER
SCHLEIFUNG

www.walter-machines.com





GARANTIZAMOS Y MIMAMOS LA CORRECTA
MANIPULACIÓN Y TRANSPORTE DE SUS PALETS



Recambios para
Carretillas Elevadoras



ALMACENAMIENTO
MANIPULACIÓN
LOGÍSTICA



www.almalog.com



Almacenaje automático
www.viastore.com

THE POWER OF DELIVERY



GEODIS



Eurofirst, su nuevo servicio de mensajería europea



CONVEY
INTEGRATED HANDLING SYSTEMS

Tecnología Avanzada en Automatización Industrial
Soluciones Globales a medida
Experiencia y Servicio a su alcance
www.gdconvey.com

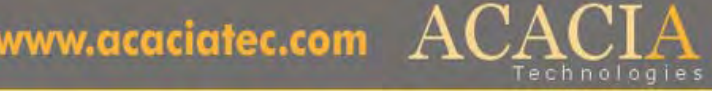


AMTO
DCS & Labelling Worldwide



DEMATIC

Creating Logistics Results
www.dematic.com



www.acaciatec.com ACACIA
Technologies

Entrevista a Stefan Krieg, Director General de HOMAG ESPAÑA MAQUINARIA, S.A. Empresas españolas en CABSAT 2008. Pabellón español en la feria EXPOCOMER en su 26 edición. Crecimiento récord del conjunto de los puertos españoles. Transkal firma un importante acuerdo. La aplicación del reglamento REACH evitará más de 4.000 muertes anuales en la UE. Alfaland Sistemas: Solución de voz para Handling & Lager. Goodman se introduce en Oriente Medio. AUTOMATICA 2008 sigue creciendo. En el 2007 se crearon menos empresas informáticas. Las ventas de Nacex aumentaron notablemente en 2007. M&L GROUP participa en la "fábrica virtual integrada". Solución de refrigeración industrial en alquiler. La red Palletways incorpora nuevos miembros. Claves para el futuro del panorama logístico. El Mink MBS-System, presentado en la BIEMH



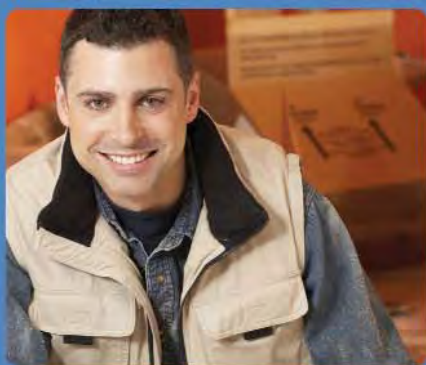
Logística



Distribución
Nacional-Internacional



Overseas



Nuestra oferta global de servicios de Logística y Distribución, volcada en la Satisfacción Total del Cliente, se adapta perfectamente a cada Compañía.

Sea cual sea, esté donde esté.



GEODIS



No nos importa ni el lugar
ni el momento, nuestro principal
objetivo, es tu *Satisfacción*

www.geodis.es



Carrerilla e impulso

Algunas incógnitas de la ecuación que la economía española nos había planteado ya se han resuelto. Tenemos cuatro años de cierta solidez política que permitirán desarrollar planificaciones más o menos acertadas, pero con miras a medio y largo plazo.

A partir de aquí, estamos pendientes del panorama internacional, que como saben, es todavía más incierto en lo político y en lo económico.

Como hemos afirmado en anteriores ocasiones, las empresas estables –las de siempre, las de la contabilidad y las cuentas de resultados saneadas con unos márgenes controlados, las que creen en sus productos y servicios, las que tienen su

personal integrado y motivado, las que siguen experimentando e investigando, las que creen en la comunicación y el marketing orientado hacia sus clientes– son la que aguantan mejor el tirón.

Lo hemos visto en la BIEMH, que celebró con gran éxito su 25 edición, y también en Alimentaria. Estas han sido las primeras ferias de referencia en las que hemos tomado el pulso a la realidad económica. También hemos hablado con representantes de eventos de otros países de la UE y todo parece indicar que se batirán records en las principales citas internacionales. Ahora que desaparecen los grandes nubarrones de la especulación en la construcción, las finanzas creativas y los servicios tecnológicos, aparece el verdadero paisaje industrial y de producción: el sólido refugio de la economía fundamentado en una gran mayoría de pequeñas y medianas empresas.

Lino Hernández Rué
Lic. Periodismo UAB.

Arriba

Las ferias y eventos que animan los mercados, porque no pierden el paso.

La industria del automóvil que aporta soluciones interesantes y ecológicas en sus vehículos para afrontar los nuevos tiempos.

Los sectores aeronáutico y aeroespacial, el del ferrocarril y el de energías renovables, entre otros, porque están tirando del carro de la industria.

Abajo

Las desigualdades laborales y la inseguridad en el trabajo. Son lacras.

Las guerras subterráneas por el poder en la gestión de los servicios públicos.

El enriquecimiento enfermizo y sin escrúpulos a costa del dolor y la explotación abusiva. Ahora, además, es pecado.

Nos basta con saber el destino *Just tell us where to...*



HOMAG ESPAÑA MAQUINARIA facturó 24 millones de euros en 2007

Stefan Krieg, Director General de HOMAG ESPAÑA MAQUINARIA, S.A.



El presente año 2008, parece que se presenta más difícil en España

Después de un año bueno, normalmente tenemos otro más tranquilo; sobre todo en nuevas oportunidades de grandes proyectos. No obstante, hemos iniciado 2008 con una importante cartera de pedidos, proveniente en gran medida del trabajo realizado en la FIMMA de Valencia, y nos hemos planteado un fin ambicioso que incluye, de nuevo, la aspiración de crecer a un ritmo semejante al de 2007.

¿Se observa desde HOMAG el progresivo parón que experimenta la construcción?

Es cierto que ha bajado la actividad de la construcción en España, aunque mantiene un promedio de crecimiento aún superior al que existe en el resto de Europa. La ralentización de la construcción nos advierte que debemos preparar una provisión ante posibles situaciones

de insolvencia, especialmente de empresas pequeñas.

¿Es momento para mimar aún más, si cabe, a las grandes cuentas?

La competencia para atender a las firmas más grandes y exportadoras de España será ahora mayor.

En este escenario, el Grupo HOMAG está perfectamente preparado, gracias a su amplio abanico de oferta, con el cual es capaz de proponer soluciones completas, software incluido, con una relación calidad-precio inigualable. De la mano de SCHULER BUSINESS SOLUTIONS, nuestra consultoría propia en Valencia, podemos dar al cliente una solución global 'llave en mano' para que pueda ser más competitivo y eficaz.

¿Cuál es la tipología ideal de cliente para HOMAG ESPAÑA MAQUINARIA?

La marca HOMAG siempre ha sido

Con Stefan Krieg al frente, el año 2007 fue muy positivo para HOMAG ESPAÑA MAQUINARIA, S.A., sobre todo en lo que afecta a la entrada de pedidos, y también en cuanto a la realización de grandes proyectos. La filial de la compañía germana, afincada en Barcelona, facturó el año pasado 24 millones de euros.

"Estoy muy feliz de haber contribuido con unos buenos resultados al crecimiento del Grupo HOMAG en el mundo —afirma Stefan Krieg, Director General de HOMAG ESPAÑA MAQUINARIA, S.A.—. Somos líderes indiscutibles en el sector español de la maquinaria para la madera."

muy bien acogida en los grandes proyectos industriales. Nuestra capacidad contrastada para satisfacer a los mayores clientes es una realidad que nos da prestigio en todo el mundo.

Pero donde verdaderamente tenemos un enorme potencial de crecimiento en España es en el segmento de las pymes. Mas y mas estamos logrando que conozcan y comprendan que HOMAG no existe sólo para los proyectos de 1 millón de euros. Las soluciones que tenemos para los pequeños les pueden hacer más competitivos y rentables.

¿Qué planteamiento les diferencia actualmente en el segmento de la pyme?

Además de una gama completa y accesible de maquinaria, pensada a la medida del pequeño industrial, hemos diseñado una fórmula de pago basada en el 'leasing' y 'renting',



"Donde verdaderamente tenemos un enorme potencial de crecimiento en España es en el segmento de las pymes".

directamente vía HOMAG ESPAÑA, que facilita y mucho la adquisición de soluciones completas para la pyme, que le ayudarán a competir en un mercado cada día más duro y difícil.

Nuestros clientes han respondido muy bien a la propuesta HOMAG LEASING. Desde FIMMA a hoy son muchas las consultas que hemos recibido, y el cliente agradece, además de las facilidades de pago, que sólo necesita un interlocutor, que es HOMAG ESPAÑA MAQUINARIA, para obtener el leasing para su máquina.

¿Está preparada la pyme española para 'reconvertir' su negocio mediante una solución global 'llave en mano'?

Existen en España carpinterías preparadas para dar el salto hacia lo que HOMAG llama la "carpintería online", esto es, la integración de un software que organiza el proceso completo y proporciona todos los datos, desde el primer contacto con el cliente hasta el montaje del producto, pasando por su fabricación impecable. A menudo, el último paso hacia este sistema de producción depende de un cambio generacional en la dirección de la empresa. Si la gerencia recae en una persona de entre 25 y 45 años, tenemos muchas posibilidades de entendernos.

¿Camina también la pyme hacia la flexibilización de su producción?

Claramente. De hecho, creo que el único camino que le queda a la pequeña empresa para sobrevivir en el mercado es la flexibilización y la capacidad de servir lotes pequeños y a medida de sus clientes, con la mayor calidad de acabado y en el menor tiempo posible. La tecnología de HOMAG se lo permite, con una solución diseñada a su medida, con más o menos grado de automatización, con un coste razonable y en un breve plazo de tiempo.

Trabajar con HOMAG posibilita, además, crecer progresivamente, de una forma modular, ya que todas las máquinas se complementan y tienen en común el control, el software y numerosos elementos y accesorios, con lo cual no es preciso realizar toda una inversión en un único momento.

¿Es suficiente y capaz la red comercial de HOMAG ESPAÑA MAQUINARIA?

Nuestra red comercial puede y debe crecer. Tenemos varios proyectos en este sentido para este año. Entre ellos, queremos implicarles en nuestro sistema del 'leasing' para sus clientes.

THE POWER OF DELIVERY.



■ ■ ■ ■ A LA VANGUARDIA EN ALMACENAJE AUTOMÁTICO.

Planificación de Sistemas de Logística

Almacenes automáticos

Instalaciones llave en mano

Sistemas de gestión integral

Transelevadores

Servicio Postventa

viastore systems, S.A.
C/ Paletes, 8 Parc Tecnològic del Vallès
08290 Cerdanyola del Vallès (Barcelona)
Tel. +34 93 591 08 00 Fax +34 93 582 4397
info@viastore.es www.viastore.com

viastore.
systems

Aunque HOMAG cubre todo el espectro de maquinaria básica para una carpintería o una fábrica de muebles, ¿cuál es la tipología de máquina con la que normalmente sois más conocidos?

HOMAG es conocido en todo el mundo por sus canteadoras. Asimismo, se relaciona tradicionalmente la marca con la maquinaria para mecanizar el tablero: seccionadoras, taladros y, ahora mucho más, con los centros de mecanizado a control numérico. En todos los casos tenemos competidores muy fuertes, pero el trabajo de nuestros comerciales y distribuidores está logrando cada vez más que se conozca y contraste nuestra magnífica relación calidad-precio. Tenemos mucho camino por recorrer en los mercados de la lijadora, de los centros de trabajo, de las seccionadoras, de los automatismos, así que HOMAG aún puede crecer enormemente en España.

¿Por qué HOMAG apenas es conocida en España por su tecnología para el mecanizado de la madera maciza?

Tal vez por nuestro amplio dominio del segmento de la maquinaria para

el panel. Sin embargo, día a día mostramos y explicamos nuestras aplicaciones para la elaboración del macizo: lijadoras, centros de mecanizado, robots para la elaboración de piecerío y viguería para la construcción en madera, perfiladoras. Tenemos máquinas y software excelentes para fabricar escaleras, perfilera de ventanas, puertas, suelos de madera.

HOMAG ESPAÑA MAQUINARIA no sólo vende máquinas. Una de las principales claves de vuestro éxito está en el servicio postventa

Así es, ofrecer una asistencia técnica rápida, eficaz y personalizada se convierte hoy en un factor clave de éxito, teniendo en cuenta que el mercado está derivando hacia una altísima exigencia de calidad, productividad y servicio también para nuestros clientes, que no se pueden permitir detener sus máquinas durante espacios dilatados de tiempo.

En España estamos cuidando especialmente la postventa, porque es un mercado fundamental para HOMAG en el mundo. De hecho, aquí contamos con un equipo de 30 personas para desarrollar lo mejor

posible el servicio técnico postventa, con mayor disponibilidad y un mínimo tiempo de reacción. Vía modem, podemos conectarnos en tiempo real a la máquina y detectar y tratar de solucionar cualquier incidencia.

También estamos concentrando nuestros esfuerzos en la gestión de recambios, para lo cual nos apoyamos mucho en el soporte del Grupo HOMAG, para ser más rápidos y para optimizar la gestión de nuestro propio almacén.

Para realizar lo mejor posible el servicio postventa, se supone que es esencial una correcta y profunda formación de técnicos y comerciales ...

Así es, no sólo dedicamos mucho tiempo y recursos a la formación de los operarios que van a manejar las máquinas. Mucho antes hemos formado a nuestros comerciales y distribuidores para que sepan transmitir de forma correcta las prestaciones y ventajas de la maquinaria que el cliente va a adquirir. Este labor requiere mucho esfuerzo, ya que el Grupo HOMAG es innovador por naturaleza. En pocos meses, las máquinas introducen mejoras o variaciones que persiguen la satisfacción mayor del cliente. Pero lógicamente queremos que los clientes aprovechen al máximo las prestaciones de sus máquinas, así que estamos en contacto permanente con ellos para ofrecerles formación de reciclaje y perfeccionamiento, software específico o incluso nociones de mantenimiento básico de las máquinas, de cara a reducir la dependencia del cliente respecto a nosotros.

Quisiera subrayar que, en este flujo continuo de comunicación con nuestros clientes y distribuidores, son muchas las ideas que hemos transmitido al Grupo a Alemania para tratar de mejorar las prestaciones de nuestros productos.

www.homag-espana.com



“El único camino que le queda a la pequeña empresa para sobrevivir en el mercado es la flexibilización y la capacidad de servir lotes pequeños y a medida de sus clientes, con la mayor calidad de acabado y en el menor tiempo posible. La tecnología de HOMAG se lo permite.”



Claves para el futuro del panorama logístico

El VIII Encuentro del Club Logístico ha tratado en su octava edición de los retos de futuro que debe afrontar la industria logística para mantener la competitividad como consecuencia de la actual revolución tecnológica y organizativa. En esta ocasión, el evento, que se celebró el 28 de febrero en el Palacio de Congresos de Madrid, llevó por título "El Nuevo Paradigma".

Durante el transcurso de este acto, Gonzalo Sanz, Presidente de LÓGICA, manifestó la necesidad de "realizar un giro en el negocio logístico con el objetivo de

mejorar la eficiencia y la rentabilidad de las empresas del sector". Al acto, que contó con el patrocinio y colaboración de Abertis Logística y Aisa Logistics, asistieron alrededor de 400 profesionales, directivos del mundo de la logística y agentes sociales.

Ante este nuevo paradigma al que está asistiendo el mercado, Gonzalo Sanz indicó que *"la industria logística necesita una transformación que exige a los distintos agentes aplicar la lógica derivada del nuevo paradigma, desarrollando nuevos criterios de gestión y comportamientos diferentes de los actores claves, que convierten a la rentabilidad por contrato en el único valor de la sostenibilidad del sector"*.

Entre los cambios organizativos que son necesarios para hacer frente al futuro, el presidente de la patronal de los operadores logístico señaló la búsqueda

de criterios de producción flexible, que posibiliten las economías de especialización, lejos de las tradicionales economías de escala; desmontar la rígida estructura piramidal y compartimentada organizativa a favor de redes flexibles, donde se integren las diferentes actividades con independencia de dónde y quién las ejecute; dejar de considerar al personal como un coste para convertirse en un activo importante, para lo que es necesario conseguir una negociación colectiva moderna y una formación continuada; y por último realizar una gestión basada en lograr la rentabilidad por actividades, donde, como señaló Gonzalo Sanz, *"se asistirá a un proceso continuo e imparable de terminaciones de contratos por falta de rentabilidad y donde el criterio de gestión cambie de primar los ingresos por la búsqueda de buenos retornos de inversión"*.

www.logica.org



Polígono Industrial La Pedrosa s/n
08783 Masquefa (Barcelona)
Tel.: 93 772 76 70 Fax.: 93 772 85 09
ism@ismcontenedores.com
www.ismcontenedores.com



Crecimiento récord del conjunto de los puertos españoles

El tráfico total de mercancías manipuladas en los 46 puertos de interés general, gestionados por 28 Autoridades Portuarias que coordina el Organismo Público Puertos del Estado, dependiente del Ministerio de Fomento, fue de 482.921.564 toneladas según los datos del cierre provisional de 2007. Esto se traduce en un incremento del 4,5% respecto a 2006. Estos resultados suponen un nuevo récord para el sistema portuario español, y reflejan la importancia del transporte marítimo para el comercio español, ya que el 85% de las importaciones y el 50% de las exportaciones se realizan por mar.

Por tipo de mercancía, la mercancía general, y en especial la que viaja en contenedor, experimentó el mayor incremento (+10,7%), seguida por los graneles sólidos (+3%) y los graneles líquidos (+1%). La mercancía general, con 200,6 millones de toneladas, se ha convertido en el tráfico más cuantioso, representando el 42,9% del total.

El tráfico de contenedores (calculado en TEUs, la unidad de medida de capacidad de transporte marítimo en contenedores que toma como referencia el contenedor de 20 pies) superó los 13,3 millones, con un incremento del 10,6% respecto a 2006. En este apartado, cabe destacar la progresiva evolución de los contenedores en tránsito, que con 6,7 millones de TEUs (+16%) suponen más de la mitad de los contenedores movidos por los puertos, y vienen a confirmar la excelente posición que representan tanto la península ibérica como las Islas Canarias como

plataformas de transbordo y conexión entre continentes.

Los graneles, sin embargo, han experimentado ligeros cambios. Los líquidos con 150,3 millones de toneladas crecieron un 1%. El tráfico ro-ro experimentó un crecimiento del +3,5%, moviéndose 44,5 millones de toneladas.

El tráfico de pasajeros, sumados los de línea regular y los de cruceros, se incrementó un 7,7%, superándose los 26,3 millones de pasajeros. Del total de pasajeros, un 81% (21,3 millones, +4,6%)

correspondió a los de líneas regulares, destacando los puertos que conectan la península con Ceuta y Melilla, con las Islas, y los interinsulares. En cuanto al tráfico de pasajeros de cruceros, se contabilizaron más de 5 millones, un +23% respecto al año anterior-

Finalmente, el número de buques mercantes que se movieron por los puertos aumentó un +9,6% hasta las 131.350 unidades, y el arqueó bruto superó los 1.603 millones de toneladas (+11,1%).

www.puertos.es



Estos resultados suponen un nuevo récord para el sistema portuario español

Pabellón español en la feria EXPOCOMER en su 26 edición



El evento, que se celebró del 5 al 8 de marzo en el Centro de Convenciones Atlapa de Panamá, ha sido organizado por la Cámara de Comercio, Industria y Agricultura de Panamá. Entre otros sectores, estuvieron representados los de construcción, servicios, tecnología, agroindustria y textiles.

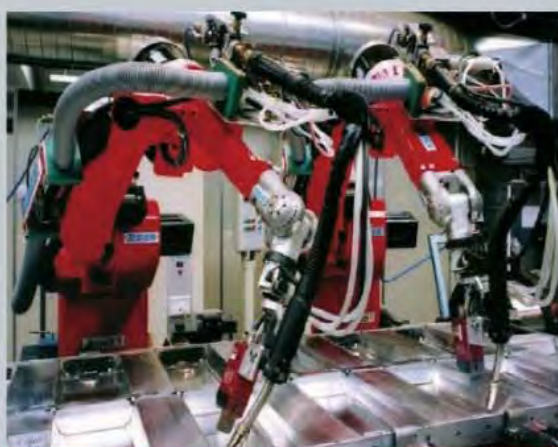
Esta cita se celebra anualmente. En la edición de 2007, ocupó una superficie de 9.800 metros cuadrados con un total de 527 expositores y acudieron 17.000 visitantes, procedentes de América, Asia, Europa y el Caribe.

Panamá es un punto estratégico y un centro de distribución hacia norte, centro y Sudamérica y el Caribe, por lo que ICEX consideró nuevamente obligada la participación de empresas españolas, que tuvieron la oportunidad de contactar

con empresarios no sólo panameños sino de todo el continente.

El pabellón español coordinado por el Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX), ocupó una superficie de 440 metros cuadrados y estuvo representado por 16 empresas, procedentes de Madrid, Barcelona, Asturias, Castellón, Valencia, Vizcaya y Zaragoza.

www.icex.es
www.expocomer.com



FABRICANTES E INTEGRADORES DE SISTEMAS AUTOMATIZADOS
"LLAVE EN MANO"

DIRECCIÓN DE PROYECTO. I+D DE SOFT Y HARDWARE.

SISTEMAS ROBOTIZADOS
E INSTALACIONES
AUTOMATIZADAS COMPLETAS
DE UN SOLO PROVEEDOR.

TECNOLOGÍA EN ROBÓTICA
Y PROCESOS.

INGENIERÍA COMPLETA.

FABRICAMOS LA GAMA MÁS
AMPLIA DE ROBOTS DEL
MERCADO.

TECNOLOGÍA Y FABRICACIÓN
DE PINZAS, UTILLAJES,
PERIFÉRICOS, ETC...



PUESTA EN MARCHA Y FORMACIÓN

Alfaland Sistemas: Solución de voz para Handling & Lager

Alfaland Sistemas implantó hace tres años en Handling & Lager S.L., un sistema de radiofrecuencia en sus dos almacenes, uno de 20.000 m² y el otro de 16.000 m². Tras esta primera experiencia, H&L apostó por el picking por voz debido a su especialización en el masivo suministro diario de componentes a la industria del automóvil y en concreto al fabricante Ford.

Handling & Lager es un operador logístico de capital íntegramente valenciano, especializado en la distribución a líneas de producción, sobre todo de la industria del automóvil, en JIT, Kanban, Batch Sequence y Kitting. Sus servicios están centrados en el arco mediterráneo, aunque tiene capacidad para operar a nivel internacional, con el Puerto de Valencia como enclave estratégico en la recepción y distribución de mercancías procedentes mercados asiáticos.

José Andrés Cano, Director Comercial y de Nuevos Proyectos de Handling & Lager (H&L), ha explicado su necesidad de un sistema de voz: *"Estamos ubicados en el parque de proveedores de Ford al que suministramos un millón y medio de componentes diariamente. Este volumen, unido a un sistema de preparación de pedidos en tiempo real nos motivó a implantar la voz, porque la línea de montaje de Ford exigía exactitud"*. También ha especificado: *"Del millón y medio de componentes, 95.000 son secuenciadas al ritmo de fabricación de cada automóvil y el resto se hace en Kanban, a diferentes puntos de la línea de montaje de Ford. Hay ocasiones que tenemos 12 minutos de reacción y otras hasta 4 horas. El sistema de picking por voz ha funcionado de forma satisfactoria con estas exigencias"*.

www.alfaland.es



Transkal firma un importante acuerdo

La empresa especializada en el desarrollo, implantación y puesta en marcha de software de gestión para el negocio del transporte y el almacenaje Transkal, informa que ha firmado recientemente un contrato con Intramediterráneo, S.A. para la instalación de su módulo de gestión Transkal: Agencia Marítima Consignataria.

Intramediterráneo, S.A., es una compañía consignataria de buques establecida en Barcelona desde 1969, perteneciente al Grupo Mestre, que empezó como agente de la flota soviética en España hasta que la URSS fue desmantelada, posteriormente adquirió un importante rol en la representación de buques TRAMP, representando la mayor parte de su actividad. Durante los pasados años empezó la representación de líneas regulares, representando durante un tiempo al Grupo Grimaldi.

Transkal cumplirá los exigentes requerimientos técnicos y funcionales de la compañía, con el fin de cubrir en una primera fase la gestión de las operaciones como Agencia Marítima Consignataria y Control de Contenedores; como son la emisión de la documentación propia de la actividad, la automatización de las emisiones



electrónicas y de la gestión administrativa y financiera, y la creación de un archivo electrónico de la documentación emitida, permitiendo así mismo la integración con la facturación a clientes, previsión de costos, analítica y gestión contable/financiera, con el objetivo último de ofrecer un sistema integrado profesional y personalizado a las empresas representadas.

Así mismo se ha planteado la implantación del Módulo de Integración con Telemática Portuaria (MITP), herramienta de integración del software Transkal con los sistemas telemáticos portuarios, inicialmente con los puertos de Barcelona y Valencia.

www.transkal.com

ZARAGOZA (SPAIN)

2-3-4

Abril / April

2008

LOGIS EXPO

3.^ª FERIA INTERNACIONAL
DE LOGÍSTICA ESPECIALIZADAS

www.logisexpo.es

3rd International Specialized
Logistics Exhibition

ZARAGOZA 2-4 ABRIL 2008

Zaragoza 2-4 April 2008

Simultaneamente con / Simultaneously with:



www.logistrailer.es

3.^ª FERIA INTERNACIONAL
DE CARROCERÍA INDUSTRIAL
Y TRANSPORTE POR CARRETERA

3rd International Industrial
Bodywork & Road Transport
Exhibition



www.logispoligonos.es

2.^ª FERIA INTERNACIONAL
DE LA OFERTA DE SUELO LOGÍSTICO E
INDUSTRIAL Y ÁREAS EMPRESARIALES

2nd International Exhibition on
Logistic and Industrial Land
and Business Area Offer in Spain



VIII Foro Internacional PILOT

El mayor congreso de LOGÍSTICA
www.programaempresa.com



4.º Congreso Nacional
de Áreas Empresariales

Zaragoza, 3 y 4 de Abril de 2008

La aplicación del reglamento REACH evitará más de 4.000 muertes anuales en la UE

La aplicación del reglamento REACH (Registration, Evaluation and Authorisation of Chemicals), que regula los riesgos derivados de las sustancias químicas, supondrá un gran avance en la prevención de enfermedades y muertes en el puesto de trabajo.

Éstas son algunas de las conclusiones extraídas de la jornada "El reglamento REACH y su impacto en la prevención de riesgos laborales" organizada por MC MUTUAL con la intención de informar, a los agentes implicados, acerca de cómo se está implantando esta normativa en España y cómo afectará a la prevención de riesgos laborales.

La presentación de la jornada corrió a cargo del Director del Centro Nacional de Condiciones de Trabajo (INSHT), Joan Guasch, que destacó que la implantación del REACH afectará desde el fabricante de una sustancia química hasta el consumidor final y "supondrá un gran avance en las condiciones laborales para los trabajadores que manejan sustancias químicas. Con la aplicación del reglamento, fabricantes y exportadores serán responsables de la peligrosidad de las sustancias existentes en el mercado y deberán transmitir e informar a los usuarios de las medidas de prevención que deben tomar al manipularlas o estar expuestos a ellas".

La Secretaria de Salud Laboral y Medio Ambiente de UGT-CEC, Teresa Montes, analizó los beneficios que la aplicación del reglamento REACH aportará a la salud de los trabajadores y presentó los resultados de un estudio de la Unión Europea que concluye que "el reglamento REACH podría evitar más de 4.000 muertes anuales derivadas de la exposición de los trabajadores a sustancias cancerígenas". Montes afirmó también que "sólo en España se estima que se evitarán unas 7.000 enfermedades laborales y de la piel".

Por su parte, Laurent Vogel, del Instituto Europeo Sindical ETUI-REHS (European Trade Union Institute-Research, Education, Health & Safety), afirmó que "el reglamento REACH está creando unas oportunidades, pero todavía no conocemos cuál será su resultado final en salud laboral. Este resultado dependerá

del quehacer de muchos actores". Vogel lamentó también la poca atención que la política presta a los riesgos químicos y la achacó a la "poca visibilidad que tienen respecto a los accidentes, que son mucho más llamativos".

La representante del Portal Información REACH (PIR-REACH), María Eugenia López, presentó un estudio sobre los efectos socio-económicos del REACH en España y concluyó que la aplicación del nuevo reglamento generará un beneficio total superior a 27.000 millones de euros. López también justificó la necesidad de la implantación del reglamento REACH, puesto que en estos momentos "no existe información sobre la toxicidad del 85% de las 35.000 sustancias químicas existentes en el mercado".

Pedro Roselló, de la Federación Empresarial de la Industria Química Española (FEIQUE), destacó que "el REACH supone un cambio de filosofía" y que "se prevé que se registren unas 70.000 sustancias".

El coordinador del ámbito de Salud Laboral del Instituto Sindical de Trabajo, Ambiente y Salud (ISTAS), Rafael Gadea, quiso remarcar que "el REACH supondrá una oportunidad para identificar las sustancias más preocupantes fabricadas o utilizadas por las empresas e intentar sustituirlas. Algo que ya está sucediendo en muchas empresas que apuestan por mejorar la salud laboral y cuidar el medio ambiente".

Durante la jornada se repasaron también los cambios previstos en materia de clasificación y etiquetado de las sustancias químicas. El representante del Instituto Nacional de Seguridad e Higiene en el Trabajo (INSHT), Enrique Gadea, afirmó que estas modificaciones pretenden "armonizar los distintos sistemas de clasificación, etiquetado y comunicación de peligro de los productos químicos existentes en el mundo, mejorar la protección de la salud humana y del medio ambiente y reducir los ensayos y facilitar el comercio internacional". En la clausura de la jornada, el Director de los Servicios de Prevención de MC MUTUAL, Alejandro Romero, hizo hincapié en la apuesta de la mutua por la prevención de riesgos laborales "como el mejor camino para contribuir a la reducción de la siniestralidad laboral".

El Reglamento REACH (CE) nº 1907/2006 del Parlamento Europeo y del Consejo, fue aprobado el 18 de diciembre de 2006 y entró en vigor el día 1 de junio de 2007. Tiene como principal objetivo garantizar un alto nivel de protección de la salud humana y del medio ambiente. REACH es el acrónimo de Registro, Evaluación y Autorización de Sustancias y Preparados Químicos. A estas tres fases se le añade la de Restricción, mediante la cual se puede limitar el uso, producción o comercialización de una sustancia.

www.mc-mutual.com
http://reachinfo.es/centro_reach



En la fotografía, Alejandro Romero, Director de los Servicios de Prevención de MC MUTUAL y Joan Guasch, Director del Centro Nacional de Condiciones de Trabajo (INSHT).



LA MEJOR CARA DE LAS TECNOLOGÍAS: INNOVACIÓN Y EFICIENCIA

Halle Ud. soluciones sectoriales en 10 ferias clave internacionales:

- Automatización de Procesos
- Automatización de la Fabricación
- Automatización de Edificios y de la Producción
- Soluciones TT.II. y Procesos Integrados
- Subcontratación (de Sistemas)
- Energía
- Construcción de Centrales Eléctricas
- Construcción y Explotación de Conductos
- Micro y Nanotecnologías
- Investigación y Desarrollo

Ahora entradas en: www.hannovermesse.com

Mahringer Consultores de Ferias Internacionales, Tlf.: 91 713 01 46, info@hfi-spain.com, www.hfi-spain.com

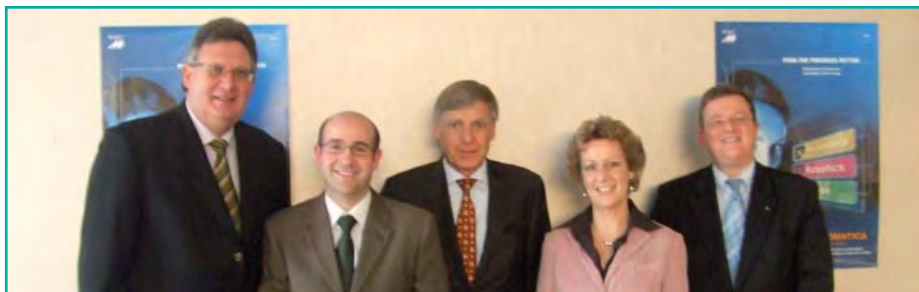
HANNOVER MESSE SE / VISITING COUNTRY
JAPAN
CONTRIBUTION THROUGH INNOVATION



GET NEW
TECHNOLOGY FIRST
21-25 ABRIL 2008



AUTOMATICA 2008 sigue creciendo



De izquierda a derecha: Norbert H. Bargmann (gerente de la Messe München GMBH), Gustavo Moscardó (Kuka), Joachim Rohwedder (Rohwedder AG), Martina Claus (directora de Firamunich S.L.) y Thilo Brodtmann (director de VDMA Robotik + Automation).

A pocos meses de abrir sus puertas, AUTOMATICA 2008, el salón monográfico internacional de robótica y automatización que enfoca principalmente la técnica de montaje y manipulación, la robótica, el procesamiento industrial de imágenes y las tecnologías correspondientes, sigue creciendo.

Hasta la fecha se han reservado ya más de 31.500 m² de espacio expositivo. "Son cifras extraordinarias que confirman que AUTOMATICA 2008 no sólo conseguirá el éxito de 2006 sino que lo superará", dice Norbert Bargmann, gerente de la Messe München GmbH.

Como plataforma del progreso del sector, AUTOMATICA tiene lugar con periodicidad bienal, que corresponde al ritmo de presentación de innovaciones de la industria productora del sector. El evento tendrá lugar del 10 al 13 de junio de 2008 en las instalaciones de la Nueva Feria de Múnich. El abanico de productos ha sido desarrollado en estrecha cooperación con el sector de robótica y de automatización. Las tecnologías clave de técnica de montaje y manipulación, robótica y procesamiento industrial de imágenes forman los principales segmentos. Las tecnologías correspondientes se dividen en los siguientes temas: sistemas de posicionamiento, técnica de accionamiento, sistemas sensoriales, técnica de control, técnica de seguridad, técnica de aprovisionamiento, software, servicios y prestadores de servicios, así como investigación y tecnología.

Por otro lado, el salón líder es un salón de cortos recorridos y de oferta claramente estructurada por temas, que abarca el abanico de productos íntegro del sector mundial. Paralelamente a AUTOMATICA

tendrá lugar ya por tercera vez el 11 y 12 de junio de 2008 Robotik 2008, el mayor congreso organizado por el Foro VDI en el Centro de Congresos internacional de Múnich (ICM). Los temas principales de Robotik 2008 serán robots industriales dentro y fuera de la producción y en nuevos campos de aplicación, así como componentes, procesos, sistemas y robótica cognitiva. Se espera la participación de más de 250 expertos del sector de la robótica.

También el 11 y 12 de junio de 2008 se cita la DAGM 2008 (Agrupación Laboral Alemana de Reconocimiento de Modelos) en el ICM; un certamen organizado por la Cátedra de Comunicación Hombre-Máquina de la Universidad Técnica de Múnich. Aquí se reúnen los expertos de la investigación y la industria para un intercambio interactivo sobre el futuro del procesamiento industrial de imágenes.

Entre otras actividades AUTOMATICA 2008 se realizarán entregas de premios por innovaciones. Entre los más destacados cabe citar el Walter Reis - Innovation Award for Robotics, por primera vez un FANUC Robotics Award de talla europea, o el internacional IEEE / IFR Invention & Entrepreneurship Award, que son sólo algunos de los muchos ejemplos de las distinciones proyectadas.

En las instalaciones feriales de Munich, AUTOMATICA 2008 coincidirá con Intersolar 2008, Salón Internacional de Técnica Solar. La combinación de los dos salones líderes en los segmentos que representan es orientadora, especialmente para los expertos en producción. Con accesos directos entre ambos salones, se crearán sin duda importantes sinergias.

www.automatica-munich.com

Las ventas de Nacex aumentaron notablemente en 2007

La compañía ha realizado más de 14,8 millones de envíos, un 20,3% más, lo que representa el mayor crecimiento de los últimos 6 años.

Nacex, firma de transporte urgente de paquetería y documentación de Grupo Logista, ha incrementado sus ventas un 21% con respecto al ejercicio anterior, alcanzando los 236 millones de euros. La firma ha realizado 14.848.128 expediciones en 2007, lo que representa un incremento del 20,3% con respecto al año anterior.

A cierre de 2007 Nacex suma 26 plataformas de distribución, una flota de 1.260 vehículos de reparto y 2.240 colaboradores. Además, la compañía ha ampliado su red hasta llegar actualmente a las 311 agencias entre España, Portugal y Andorra.

Nacex, compañía fundada en 1995, sigue invirtiendo de forma constante en tecnología para ofrecer a sus clientes los mejores sistemas de comunicación y de seguridad. Actualmente, la compañía ofrece una triple trazabilidad mediante código de barras, peso mediante balanzas y visual, tras implantar en las plataformas cámaras de seguridad que graba el recorrido de los envíos.

Nacex, que dispone de una amplia gama de servicios, forma parte de Grupo Logista, el primer operador logístico integral de España y Portugal, y uno de los principales del sur de Europa.

www.nacex.es



Arianne Muñoz, Sergi Carrasco y Paul Kil

En el 2007 se crearon menos empresas informáticas

Un total de 2.453 nuevas sociedades mercantiles se han incorporado al sector informático español en 2007. Así lo refleja en el último 'Estudio Radar sobre el sector informático' de axesor, empresa española especializada en el suministro de información empresarial por Internet, que analiza la situación de altas y disoluciones de empresas del sector TIC a lo largo del año pasado, tomando como base la clasificación nacional de actividades económicas CNAE.

Los subsectores analizados por axesor en su informe son: Consulta de equipo informático; Consulta y suministro de aplicaciones informáticas; Actividades de proceso de datos; Actividades relacionadas con bases de datos; Mantenimiento y reparación de equipo informático, y Otras actividades relacionadas con la informática. Así, la distribución de altas y disoluciones de empresas por segmentos de actividad en el sector informático durante 2007 se refleja en la tabla 1.

Comparando estos datos con los registrados en los años 2005 y 2006, se observa tanto un descenso en el número de constituciones como un incremento en el número de disoluciones. Respecto a 2006, año en

ACTIVIDAD	CONSTITUCIONES	DISOLUCIONES	TOTAL
Consulta de equipo informático	314	18	296
Consulta y suministro de aplicaciones informáticas	2.056	184	1.872
Proceso de datos	47	12	35
Bases de datos	37	9	28
Mantenimiento y reparación	62	6	56
Otras actividades	94	166	
Total general	2.776	323	2.453

Tabla 1

CRECIMIENTO DEL SECTOR INFORMÁTICO EN 2007		
Acto	Año	Anual
Constituciones	2005	2.998
Disoluciones		244
DIFERENCIA		+ 2.754
Constituciones	2006	3.086
Disoluciones		286
DIFERENCIA		+ 2.800
Constituciones	2007	2.776
Disoluciones		323
DIFERENCIA		+ 2.453

Tabla 2

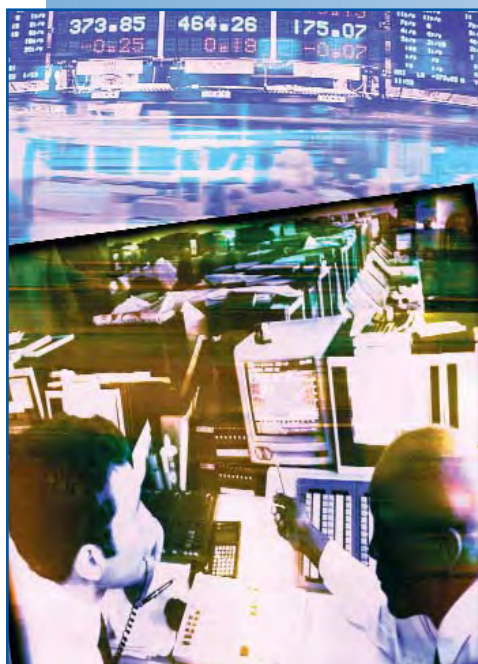
CONSTITUCIONES 2007	
Madrid	688
Cataluña	583
Andalucía	280
Valencia	216
Canarias	177
Galicia	105
País Vasco	98
Baleares	55
Castilla y León	47
Murcia	44
Castilla-La Mancha	38
Aragón	38
Asturias	32
Navarra	20
Cantabria	15
Extremadura	12
La Rioja	3
Ceuta y Melilla	2
TOTAL	2.453

Tabla 3

el que se crearon un total de 2.800 empresas en este sector, se ha producido pues un descenso del 12,4% en la creación de empresas informáticas, lo que supone 347 sociedades menos (como refleja la tabla 2).

Por comunidades autónomas, Madrid encabeza la lista de creación de empresas informáticas, con 688 nuevas sociedades, seguida por Cataluña con 583 y en el tercer puesto Andalucía, con 280. Cierran la clasificación Ceuta y Melilla (2 nuevas empresas informáticas), La Rioja (3) y Extremadura (12), tal y como vemos en la tabla 3.

"La tendencia de crecimiento experimentada por el sector informático en 2005 y 2006 ha sufrido un ligero freno en 2007. El segmento que mayor dinamismo presenta es el de consulta y suministro de aplicaciones informáticas, con 1.872 nuevas sociedades mercantiles" ha señalado José Manuel Marín, director de comunicación de axesor.



M&L GROUP participa en la “fábrica virtual integrada”

La ingeniería y consultoría especializada en la optimización de la cadena de suministro, Manufacturing y Logística, es una de las firmas participantes en el proyecto de cooperación internacional “Virtual Factory Framework” (VFF), englobado dentro del Séptimo Programa Marco de la Unión Europea.

Este proyecto pretende materializar en alta tecnología una fábrica virtual en pleno funcionamiento, partiendo de ratios y procedimientos basados en el análisis de la realidad industrial europea y llevando a la realidad virtual los conceptos de fabricación más avanzados. Así, la integración de todas las fases que intervienen en la producción y el ensamblaje de sus distintos compartimentos hará de esta fábrica virtual el exponente del sistema de producción del futuro. Con este proyecto se pretende ofrecer una herramienta de conocimiento y un instrumento para el abaratamiento de costes, el aumento de la flexibilidad y la mejora de la competitividad, a nivel general, al servicio del tejido industrial europeo.

Se trata de un proyecto que tendrá una duración de 4 años y una dotación económica de 9 millones de euros, y en el que colaboran 28 organizaciones procedentes de 10 países europeos: Italia, Alemania, Grecia, Rumanía, Gran Bretaña, Francia, Eslovaquia, Suiza, Portugal y

España. Entre los integrantes se encuentran Centros Tecnológicos, grandes marcas industriales, especialmente de la automoción y sectores afines y un porcentaje de Pymes entre las que se encuentra M&L Group.

La participación de la pyme tiene una relevancia muy destacada en la consecución de los objetivos propuestos en este trabajo conjunto, ya que está enfocado muy especialmente a la pyme industrial europea. En este sentido, M&L Group colabora como ingeniería conocedora de los procesos industriales y va a estar especialmente implicada en las fases de establecimiento conceptual de la Fábrica Virtual, en los módulos funcionales y a nivel general de conocimiento.

El Séptimo Programa Marco es uno de los principales instrumentos de financiación europea de las actividades de investigación y desarrollo en todas las disciplinas científicas. Está diseñado para un periodo que va del 2007 al 2014, con el objetivo de crear un espacio europeo de investigación y generación de conocimiento que contribuya a los objetivos generales marcados en la Estrategia de Lisboa: crecimiento, competitividad y empleo.

www.mylgroup.com



Edificio donde se ubica M&L Group.



El Mink MBS-System, presentado en la BIEMH.

Con esta denominación la empresa August Mink KG mostró una banda modular con tecnología de fibras que se convierte en una buena solución a los problemas de transporte.

La banda modular Mink MBS-System reúne las ventajas del transporte mediante fibras y los componentes modulares.

Los fabricantes de máquina-herramienta utilizan el MBS-System para evacuar piezas de punzonadoras. El deslizamiento sobre miles de fibras garantizan una superficie sin arañazos y evita que se peguen las chapas impregnadas de aceite con la banda modular.

En otros sectores, como el de los electrodomésticos, se transportan piezas metálicas lacadas sin que se dañe la superficie a través de bandas modulares MBSSystem dotadas con tecnología de fibras. De esta forma se han minimizado las cuotas de desperfecto.

Utilizando elementos de inyección de polipropileno para los elementos modulares así como POM para los piñones se consiguen precios económicos y plazos de entrega cortos.

Con el MBS-System de Mink se pueden realizar distancias entre ejes hasta 15 m. El ancho de banda se puede variar a partir de 100 mm en escala de 100 mm. Finalmente, la configuración de la fibra es la que define los campos de aplicación.

Los piñones especiales garantizan un retorno extremadamente pequeño de 76 mm de diámetro sin holguras. La transmisión perfecta del sistema MBS facilita una cadencia exacta. El avance así como el retorno de la banda no presenta ningún tipo de problemas.

www.mink-buersten.com



Goodman se introduce en Oriente Medio

El conocido grupo inmobiliario que invierte, desarrolla y gestiona espacios industriales y de oficinas, ha creado una joint venture con el líder inmobiliario Sorouh Real Estate para el desarrollo y gestión en exclusiva de parques de negocios y logísticos en los países del Consejo de Cooperación del Golfo. De este modo, Goodman se introduce por primera vez en el mercado de Oriente Medio.

Esta joint venture funcionará como una nueva compañía con derecho exclusivo para desarrollar y gestionar parques empresariales y centros logísticos dentro del área del Consejo de Cooperación del Golfo (Bahrain, Kuwait, Omán, Qatar, Arabia Saudita y Emiratos Árabes Unidos). Con sede en Abu Dhabi, la joint venture será gestionada por un equipo formado por miembros de ambas compañías.

Goodman aportará su experiencia y dimensión global a la joint venture, mientras Sorouh proporcionará las bases para construir y gestionar

parques empresariales y logísticos en la región, así como acceso al suelo que posee actualmente y al que adquirirá en el futuro. Asimismo, Sorouh aportará su conocimiento único del mercado local y su experiencia como reconocido líder de desarrollo en la región.

“Los inversores se sienten cada vez más atraídos por las oportunidades inmobiliarias fuera de Europa, principalmente en Oriente Medio y Asia”, señala Gregory Goodman, Chief Executive Officer de Goodman.

www.goodman.com
www.sorouh.com



Gregory Goodman, Chief Executive Officer de Goodman.

Edición histórica de la 25ª BIEMH

Un total de 52.546 personas han visitado la 25ª edición de la Bienal Española de la Máquina-Herramienta, que se ha celebrado en Bilbao Exhibition Centre este mes de marzo. El aumento del 9,4% en visitantes nacionales y del 12 por ciento en visitantes extranjeros certifica la proyección del certamen, que ha atraído a profesionales de 66 países.

En esta línea, Koldo Arandia, presidente de la Asociación de Fabricantes de Máquina-Herramienta (AFM) ha señalado que “desde la perspectiva de la asociación la vigésima quinta edición de la BIEMH es positiva, habiéndose cumplido e incluso superado las expectativas de la que a priori apuntaba como una gran feria. Tecnológicamente se ha tratado de una exposición muy interesante, especialmente centrada en la aplicación, en el cliente y en sus procesos, en la que se han realizado una gran cantidad de contactos de buena calidad que garantizan ocupación plena gracias a los pedidos que se irán cerrando a lo largo de los próximos meses”.

Empresas españolas en CABSAT 2008

El Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX) ha organizado por tercera vez la participación española con Pabellón Oficial en la feria CABSAT 2008 (Middle East Leading Electronic Media & Satellite Communications), que celebró su decimocuarta edición en Dubai (Emiratos Árabes Unidos), este mes de marzo.

Los sectores representados en este evento son: equipos y accesorios para la comunicación por cable, radiodifusión y producción y telecomunicaciones. En la anterior edición, ocupó una superficie total de exposición 17.319 metros cuadrados, con siete pabellones oficiales (Alemania, Bavaria, China, España, Gran Bretaña, Taiwán y Turquía), 50 países representados con un total de 580 empresas (80 por ciento extranjeras y 20 por ciento locales) y reunió a 8.530 visitantes (40 por ciento extranjeros y 60 por ciento locales).

La empresa organizadora, Dubai World Trade Centre, garantizó la fluidez de visitantes y compradores procedentes de subsectores profesionales diversos como

el de la tecnología de retransmisión de televisión y radio, la producción audio-video, la distribución por satélite y cable o las ingenierías de telecomunicaciones. También han acudido proveedores de Internet, integradores de sistemas, importadores, distribuidores, miembros de los gobiernos local y central de Emiratos Árabes, ONGs, respo

El pabellón oficial del ICEX ha estado compuesto por catorce empresas que proceden de Barcelona, Madrid, Guipúzcoa y Zaragoza.

www.icex.es
www.cabsat.com



El máximo representante de AFM ha comentado que “la visión del sector es moderadamente optimista ya que se ha detectado interés inversor tanto a nivel doméstico como internacional en los principales sectores cliente. Este factor unido a la interesante cartera de pedidos que atesora el sector y al razonable buen comienzo del año permite adelantar que el sector va a seguir pujante a lo largo de 2008”.

La 25ª edición de la BIEMH ha contado con un total de 1.761 firmas de 36 países, repartidas en 788 stands que han presentado las últimas innovaciones y desarrollos en máquinas y tecnologías y ocupado los seis pabellones que conforman el recinto ferial.

www.bilbaoexhibitioncentre.com

La red Palletways incorpora nuevos miembros

Se trata de las empresas de logística Cordo Express y Lodin Express.

Cordo Express lleva trabajando en la provincia de Córdoba desde 1995. Desde sus 2.000 metros cuadrados de instalaciones, en el polígono industrial de Amargacena, trabaja para múltiples sectores de actividad, entre los que destaca el de alimentación.

Por su parte, Lodin Express, fundada en el año 2000, tiene su base en Sant Boi de Llobregat, a pocos kilómetros de Barcelona.

Palletways fue fundada en 1994 para ofrecer un novedoso servicio especializado en la distribución express de pequeños envíos de mercancía paletizada. Actualmente la red, con presencia en toda Europa, gestiona por encima de los 100.000 pallets a la semana a través de más de 250 miembros y nueve centros de operaciones.

En España comenzó su actividad en mayo de 2006 y sus 38 miembros se distribuyen por toda la geografía nacional.

www.palletways.com



Apúntese a nuestro club de lectores

Si desea recibir un aviso cada vez que editemos un nuevo número debe enviar un correo electrónico a:

info@mercadoindustrial.biz

Si desea recibir gratuitamente las ediciones en papel, deberá añadir la dirección de envío completa. (Sólo se distribuye en España)

Solución de refrigeración industrial en alquiler

Aggreko, conocida compañía de soluciones temporales de energía eléctrica, control de temperatura y aire comprimido libre de aceite, anuncia el lanzamiento de una nueva solución de refrigeración industrial en alquiler, que estará disponible en España a partir del segundo semestre de 2008.

Bautizado como TowerPack 1500, se trata de un sistema de control de temperatura que está principalmente destinado a las industrias química, petroquímica, farmacéutica, agroalimentaria, industria pesada y otras industrias, así como al sector terciario/sanitario.

Esta solución ha sido diseñada para proporcionar una capacidad de refrigeración de entre 10 y 15 MW, con una capacidad máxima de 1500m2/h.

Aggreko puede conectar hasta 16 unidades del TowerPack 1500 para que funcionen como una única torre de refrigeración con capacidad de 240 MW.

www.aggreko.es



Crucigrama

Horizontales:

- 1) Forofo. Sociedad Estatal de Participaciones Industriales. 2) Radio. Ciudad petrolífera de Irán. 3) Siglas que significan, en inglés, tecnologías de la información. Quite las arrugas. 4) Dios griego del amor. Nota musical. 5) Amarrar. Décima parte de un litro. 6) Elemento químico cuyo nombre proviene de América. 7) Mazmorra. 8) Alianza. Ave rapaz parecida al gavilán.

Verticales:

- 1) Saltea en aceite hirviendo. Aquí. 2) Alfa. Maquinar. 3) Símbolo químico del Sodio. El moro de Venecia. 4) Fundamentará. 5) Cloruro sódico. Porción de tierra con alguna elevación y declive. 6) Concejal. Patada violenta que dan las caballerías. 7) Pasillo, garganta, desfiladero... 8) Siglas del Instituto Nacional de Estadísticas. Alabanza.

	1	2	3	4	5	6	7	8
1								
2								
3								
4								
5								
6								
7								
8								

Solución al crucigrama del número anterior

	1	2	3	4	5	6	7	8
1	P	A	R		S	A	P	O
2	A		A	B	E	T	O	S
3	R	A	T	O	S		S	O
4	A	L	O	C	A	D	A	S
5	L	A	N	A		A	D	
6	E	N		N	A	T	A	S
7	L	A	C	A	D	O		E
8	A	S	I	S		S	O	R

Edita: Netchallenge Consulting S.L.

C/ Sant Antoni Maria Claret, 183, At.3ª 08041 Barcelona Tel 93 501 95 68

Director Editor: Lino Hernández **Director Técnico:** Carmelo Pérez

Redacción y Administración: info@mercadoindustrial.biz

Coordinación: Alejandro Colmenero Tel.: 656 78 98 76

Publicidad: publicidad@mercadoindustrial.biz

Coordinación y maquetación: GPI - PGC Tel.: 93 339 08 12

D.L. Internet B-20885-2006

ISSN 1886-2330

Difusión internet: 3.000 descargas de media anual.

SIL2008

Expositores a 10/03/08

Abertis Logística	DATA COLLECTION	LIBRA TERMINAIS	REISOPACK, S.L.
ADUANAS LLOBET S.L.	DELGADO E HIJOS S.A.	LIEBHERR IBERICA, S.A.	RENFE MERCANCIAS
AJUNTAMENT DE BARCELONA	DHL IBERIA	LIGURIAN PORTS	REPSOL BUTANO
ALEDA	DRAGADOS S.P.L.	LINDE MATERIAL HANDLING IBERICA, S.A.	RFID MAGAZINE
ALISFOUR, S. L.	DSV Logistics & Freight Forwarding Spain S.A.U.	LINPAC ALLIBERT SA	RHENUS IHG IBERICA, S.A.
ALITER GRAPHICS S.L.	DTZ	LOGISNET.COM - MARGE BOOKS	RODI
ANDSOFT	DUBAI LOGISTICS CITY	LOGISTIA.COM	ROUTING INTERNATIONAL
ANG PETROLIS, S. L.	DUERKOPP FOERDERTECHNIK	LOGISTICA PROFESIONAL y ARAL	SAGE
ANGEL MIR - PORBISA	DUPLEIX IBERICA, S.L.	(TECNIPUBLICACIONES ESPAÑA)	SALVAT LOGISTICA
ANZEVE, SL	DYNARAX-PIPE SYSTEMS	LOGISTICS BUSINESS	SATDATA TELECOM
APPORTT- AGRUPACIÓ PER A LA PROMOCIÓ	E&K AUTOMATION	LORRY RAIL	SATO IBERIA S.A.
DEL PORT DE TARRAGONA, A.I.E.	EDICIONES RODA, S.L.	LPR IBERICA SAU	SAVOYE
AQABA DEVELOPMENT CORPORATION	EGEO MANUTENCION	LUIS SIMOES	SCHENKER ESPAÑA, S.A.
ARAGON LOGISTICA	EMBALEX & CYDETTRANS	MANUTENCION Y ALMACENAJE	SCHOELLER ARCA SYSTEMS
ARANCO	EMBAMAT	MECA-SYSTEM, S.L.	SCM LOGISTICA
ARESTANT	EMPRESA PUBLICA DE PUERTOS DE	MECCO	SDI IBERIA
ARKAS SPAIN, S.A.	ANDALUCIA	MEDIA, S.L.	SEAFRANCE
ASTRADUR	EUROBOOKING CARGO SL	MERCADO INDUSTRIAL.BIZ	SEPE
ATISREAL ESPAÑA	EWALS CARGO CARE	MOLDTRANS SA	SETRAM
ATOX	EXA ASESORES INMOBILIARIOS	MONETTI MELFORM	SEVTRONIC
AUTORIDAD PORTUARIA BAHIA ALGECIRAS	EXPO-CITY S.L.	MOSCA DIRECT SPAIN S.L.	SHORTSEA PROMOTION CENTRE-SPAIN
AUTORIDAD PORTUARIA DE A CORUÑA	FERROCARRILS DE LA GENERALITAT DE	MOSTOLES INDUSTRIAL, S.A.	SINERGES TECMON, S.A.
AUTORIDAD PORTUARIA DE ALICANTE	CATALUNYA	MOVILOC	SOLRED - REPSOL YPF
AUTORIDAD PORTUARIA DE ALMERIA	FLANDERS INVESTMENT & TRADE	MOVISAT SISTEMAS DE LOCALIZACION	SORSA SISTEMAS DE EMBALAJE
AUTORIDAD PORTUARIA DE BILBAO	FRAIKIN ALQUILER	GLOBAL	SPAIN-TIR
AUTORIDAD PORTUARIA DE CARTAGENA	FROMM EMBALAJES SAU	MRW	SPEED PACK EUROPE, S.L.
AUTORIDAD PORTUARIA DE FERROL - SAN CIBRAO	FUNKWERK IBERIA GROUP	NORBERT DENTRESSANGLE	SSI SCHÄFER
AUTORIDAD PORTUARIA DE HUELVA	G.S. ACE INDUSTRY CO., LTD	NORD CARGO	STD DONIVO
AUTORIDAD PORTUARIA DE LA BAHIA DE CADIZ	GAZELEY ESPAÑA	OHRA	STOROPACK PACKAGING IBERICA
AUTORIDAD PORTUARIA DE MALAGA	GESTRACKING	OLIVO LOGISTICA DEL FRIO	SUPPLY CHAIN EUROPE
AUTORIDAD PORTUARIA DE MOTRIL	GLM LOGISTICS	ONE 2 ONE LOGISTICS	T.E.R
AUTORIDAD PORTUARIA DE PASAJES	GOBIERNO DEL ESTADO DE YUCATAN	OPERADOR DE TRANSPORTE DO-RE	TATOMA
AUTORIDAD PORTUARIA DE SANTANDER/WTC	GRAN EUROPA - PUERTO SECO AZUQUECA	ORANGE	TCH
AUTORIDAD PORTUARIA DE SEVILLA	GRANDI NAVI VELOCI SPA	ORGANISMO PUBLICO PUERTOS	TECNICARTON, S.L.
AUTORIDAD PORTUARIA DE TARRAGONA	GREENCHEM SOLUTIONS SL	DEL ESTADO	TELEROUTE
AUTORIDAD PORTUARIA DE VALENCIA	GRUPO ALFALAND	OSONA INDUSTRIAL PLASTIC	TERMINAL CATALUNYA, S.A.
AUTORIDAD PORTUARIA DE VIGO	GRUPO EDITORIAL MEN-CAR	P&O FERRYMASTERS, LTD.	TIMOCOM LOGISTICA, S.L.
AUTORIDAD PORTUARIA DE VILAGARCIA	GRUPO EFACEC	PALEURO	TOBALINA CONSULTING GROUP SL
AWEX - FOREIGN INVESTMENTS	GRUPO I68	PARC LOGISTIC DE LA ZONA FRANCA	TOPTRANSPORTE.COM
BARCELONA-CATALUNYA CENTRE LOGISTIC	GRUPO TARIQ	PETROMIRALLES	TORNYMARK, S.A
BARCITRONIC	GSE	PICK TO LIGHT SYSTEMS	TOYOTA MATERIAL HANDLING ESPAÑA, S.A
BELGRAVIUM	GURETRUCK-TACHOPLUS	PLANNING GROUP	TRACAR ESPAÑA SL
BERGHOEF-HOUT BV	HANDLING & STORAGE	PLATAFORMA LOGISTICA AQUITAINE- EUSKADI	TRACE TECNOLOGIAS
BG LOGISTICS	HEXA PAINEL	PORT DE BARCELONA	TRADISA
BOLUDA CORP. MARITIMA	HOLDING M. CONDEMINAS	PORT OF BARI	TRANSABADELL
BRASIL	I.S.T.	PORT OF GIOIA TAURO	TRANSALLIANCE
CACESA	IBERIA CARGO	PORT OF LEIXOES	TRANSFESA
CALIPAL	ICNITA	PORT OF TARANTO	TRANSICS
CAMINOLOGISTIK	INDUSTRIAS GAMA, S.A.	PORTCASTELLO	TRANSKAL
CAR VOLUM, S.L.	INFRAERO - AEROPORTOS BRASILEIROS	PORTO DE SUAPE	TRANSMEX/ SPA FILIALE DU GROUPE
CARREFEE- LEVANTE	INTEGRA2 - NACEX	PORTS DE LA GENERALITAT	SONELGAZ
CASINTRA GRUPO	INTELOGISTICA	PRESSING PLUS, S.L.	TRANSNATUR SA
CDC SOFTWARE	IPP LOGIPAL	PROLOGIS	TRANSPORTE3
CHAMBRE COMMERCE FRANÇAISE DE	ISTANBUL CHAMBER OF COMMERCE	PROVENCE LOGISTIQUE	TRANSPORTES ALGUERO CABALLE
BARCELONE	IT DEUSTO	PSION TEKLOGIX	TRANSPORTES GALLASTEGUI, S.A.
CIMA, S.A.	IXNET	PUERTO DE SANTOS	TRANSPORTES OCHOA, S.A.
CIMALSA	JESUS MARTINEZ RUIZ	PUERTO SECO DE MADRID	TUSCAN PORTS
CIPHERLAB CO. LTD.	JMB	PUERTOS DE ESPAÑA	ULMA CARRETILLAS ELEVADORAS
COMETI	JOBTRANSPORT - WEB DE EMPLEO	QUALCOMM	ULMA HANDLING SYSTEMS
CONCERTO DEVELOPPEMENT IBERICA	JORI ARMENGOL & ASOCIADOS.	RAJAPACK	UTZ
CONGOST PLASTIC S.A.	CORREDURIA DE SEGUROS, SA	RCM BARRERDORAS - FREGADORAS	VEINTEPIES.COM
CONSORCI DE LA ZONA FRANCA	JSV INFORMATICA I COMUNICACIONS, S.L.	REDUR	VGG APLICACIONES, S.C.P.
COPERFIL REAL ESTATE GROUP	JUNTA DE CASTILLA Y LEON-RED CYLOG	REED BUSINESS INFORMATION	WEBPICKING.COM
CORREOS	KNAPP LOGISTIC AUTOMATION	REGION DE LORENA	WESTFALIA
CRANK, LDA	LASRY MAROC	REGION LANGUEDOC-ROUSSILON	ZALJA
CREATIVESYSTEMS, LDA	LEUTER	REGIONE PEIMONTE	ZETES



**RESERVE
SU STAND**

Hay mucho esfuerzo detrás de un 10

10º Salón Internacional de la Logística y de la Manutención

11º Symposium Internacional SIL • 6º Fórum Mediterráneo de Logística y Transporte

Del 3 al 6 de Junio. Recinto de Gran Vía de Fira de Barcelona

Organizado por: **el CONSORCI**
barcelona ZONA FRANCA

Patrocinadores principales:



Patrocinadores:



Meeting y Salones, S.A. Calle 60, n°19 Sector A Polígono Industrial Zona Franca 08040 Barcelona Tel. +34 932 638 150 Fax. +34 932 638 128 sil@el-consorci.com

www.silbcn.com

www.emaf.exponor.pt

SIMIEX

9º Salão Internacional de Manutenção Industrial

PORTUGAL METAL

12º Salão de Produtos de Metalurgia y Metalomecánica

INTERINDÚSTRIA

6º Salão de Produtos y Servicios para la Industria

EMAF

Ufi
Approved
Event

12ª Exposição Internacional de Máquinas-Herramienta y Accesorios

12-15 Nov
2008

Todos los días
10h00 - 20h00

Porto - Portugal

4450-617 Leça da Palmeira | Tel.: 808 301 400 | Fax: +351 229 981 482 / 337 | info@exponor.pt | www.exponor.pt

LISBOA: tel.: +351 213 826 730 | fax: +351 213 826 734 | info.lisboa@exponor.pt • LEIRIA: tel.: +351 91 757 85 47 |
fax: 244 765 374 | info.leiria@exponor.pt • ALGARVE: tel.: 91 970 89 24 | fax: 281381558 | tiago.ferreira@exponor.pt



EXPONOR
FEIRA INTERNACIONAL DO PORTO



AEP

AIMMAP
Associação dos Industriais Metalúrgicos,
Metalomecânicos e Afins de Portugal

Apoio:



Sólo para Profesionales (entrada prohibida a menores de 14 años)